

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka ada beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian ini, yaitu:

1. Strategi Pengembangan Industri Rumahan Batik AN

Setelah melakukan penelitian di Batik AN Desa Kalitengah Kabupaten Cirebon berkaitan dengan strategi pengembangan yang digunakan oleh Industri Rumahan Batik AN, selanjutnya peneliti memberikan beberapa pertanyaan melalui wawancara berkaitan dengan strategi pengembangan yang digunakan oleh salah satu pelaku industri rumahan batik yang berada di Desa Kalitengah. Dengan hasil industri rumahan Batik AN menggunakan beberapa strategi, diantaranya: strategi dalam hal pewarnaan menggunakan naptol dan indigosol, inovasi motif, pemasaran dengan media sosial, modifikasi motif, dan proses produksi semua strategi tersebut termasuk ke dalam fokus strategi.

2. Strategi Daya Saing Industri Rumahan Batik AN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap strategi daya saing yang digunakan oleh industri rumahan Batik AN Desa Kalitengah Kabupaten Cirebon menggunakan strategi daya saing yaitu fokus strategi (kombinasi cost leadership dan strategi diferensiasi).

Selain itu berdasarkan hasil penelitian dengan menganalisis situasi yang ada peneliti menggunakan cara analisis SWOT. Dengan hasil penelitian berdasarkan analisis SWOT, dapat menentukan berbagai kemungkinan yang dapat diambil oleh industri rumahan Batik AN. Dalam hal ini strategi-strategi yang dapat diambil dalam memasarkan produk batik antara lain:

- a. Selalu memberikan inovasi baru pada produk, sehingga dapat meningkatkan kekayaan ragam motif pada industri tersebut.
- b. Meningkatkan kemampuan dalam mengelola keuangan ketika melakukan perluasan pemasaran sehingga dapat menghitung penghasilan dan pengeluaran dengan baik.

- c. Meningkatkan kualitas/kemampuan SDM dengan memberikan pelatihan dalam berbisnis.
- d. Mencari berbagai sumber dana melalui investor, melakukan pinjaman pada bank, dll.
- e. Proses produksi menggunakan alat yang ramah lingkungan sehingga dapat mengatasi limbah dan tidak mengganggu masyarakat setempat.

B. Saran

Saran-saran yang diberikan peneliti dalam penelitian ini khususnya bagi industri rumahan Batik AN adalah sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan omzet, maka promosi harus lebih gencar dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung. Misalnya, tawarkan harga lebih ekonomis bagi konsumen yang memilih pembelian dalam jumlah banyak. Atau, berikan *voucher* bila ada pembelian hingga nilai tertentu di mana *voucher* itu hanya berlaku bila ada pembelian lagi di depan senilai tertentu.
2. Peningkatan kualitas dan pelayanan yang maksimal baik fasilitas yang memadai serta transaksi yang mudah bagi konsumen. Misalnya, seiring dengan perkembangan zaman, kemudahan dalam transaksi layanan bank juga semakin canggih. Salah satu kemudahan tersebut adalah munculnya mesin EDC (Electronic Data Capture) yang memudahkan dalam transaksi pembayaran belanja, dan pembayaran lainnya. Dengan adanya EDC industri rumahan Batik AN akan terbantu dalam bertransaksi dengan konsumen memakai kartu e-money/kartu kredit/kartu debit di toko.
3. Produk yang ditawarkan hendaknya memiliki keunggulan yang tidak dimiliki pesaing dengan memiliki ciri khas tersendiri pada produk batik yang diproduksi. Misalnya, kain batik yang sudah dalam bentuk jadi dapat dijadikan telapak meja yang ditambahkan dengan membordir merk batik AN di sudut telapak meja tersebut. Sehingga mempunyai ciri khas bahwa itu adalah brand Batik AN.
4. Memperluas relasi dengan berbagai pihak baik itu konsumen, investor atau pihak bank untuk mempermudah dalam mengumpulkan sumber

dana usaha. Misalnya, dengan cara mengikuti berbagai macam seminar, organisasi, atau pameran kewirausahaan. Karena dengan memperbanyak interaksi dengan orang luar membuka peluang untuk memperkenalkan brand atau produk Batik AN itu sendiri.

5. Agar dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif hendaknya industri rumahan Batik AN mampu memprediksi peluang-peluang yang bisa dimanfaatkan oleh industri rumahan batik dan selalu melakukan inovasi-inovasi bagi produk yang mempunyai nilai jual tinggi. Misalnya, memanfaatkan peluang yang ada dengan cara mengikuti trend motif yang sedang laku dipasaran.
6. Dalam menentukan strategi pengembangan, industri rumahan Batik AN harus memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki serta memperhatikan faktor kelemahan dan ancaman yang dihadapi. Misalnya, kekuatan Batik AN salah satunya yaitu memiliki media sosial dapat dimanfaatkan dengan sebaik mungkin. Bisa dengan cara memberi give away atau promo harga murah dengan pamphlet yang menarik untuk diposting diberbagai sosial media promosi.

